

الوساطة التجارية في المعاملات المالية

Commercial Mediation in Financial Transactions

د/ سعيد السحرني

كلية إدارة الأعمال - بكالوريوس الخدمات اللوجستية والتوريد

- المخرجات المتوقعة من الدرس
- مقدمة
- مفهوم الوساطة التجارية
- أطراف عملية الوساطة
- أنواع الوسطاء في اللوجستيات
- دور الوسيط التجاري
- الإطار القانوني والعقود التكنولوجيا في الوساطة اللوجستية
- المراجع
- الأخلاقيات المهنية والثقة
- الوساطة في الشحن الدولي
- إدارة المخاطر
- المعاملات المالية والرسوم

المخرجات المتوقعة من الدرس

- فهم واضح لمفهوم الوساطة التجارية
- إدراك معرفة أهمية الوساطة التجارية في المعاملات المالية
- الفرق بين إستراتيجيات الوساطة التجارية
- ما هي نماذج الوساطة وانواع الوسطاء
- مقتطفات عن إدارة المخاطر في الوساطة التجارية في المعاملات المالية
- المعوقات التي تواجه الوساطة التجارية في المعاملات المالية
- مؤشرات الأداء التي تحدد مدى كفاءة تغييرات وإتجاهات الإدارة

المقدمة

في عالم التجارة العالمية المعقد والمتشارك، حيث تتجاوز سلاسل التوريد حدود الدول وتخترق القارات، لم يعد إتمام الصفقات التجارية مجرد عملية بسيطة بين طرفين. بل تطور الأمر ليصبح شبكة معقدة من العلاقات والعمليات التي تتطلب تنسيقاً دقيقاً لضمان تدفق السلع والخدمات بكفاءة وفعالية. ضمن هذا المشهد динамичي، تبرز وظيفة حيوية تعمل كمنظم وحلقة وصل أساسية، ألا وهي الوساطة التجارية، التي تعد محركاً رئيسياً لنجاح أي عملية تجارية كبرى. إنها فن يتطلب خبرة عميقه في الأسواق ودرأية واسعة باللوائح والقوانين، فضلاً عن فهم دقيق للمتغيرات الاقتصادية العالمية التي تؤثر على كل من العرض والطلب.

بعد ذلك العلم بمثابة الجسر الذي يربط بين احتياجات السوق والقدرات المتاحة، مما يساهم في سد الفجوة بين الشركات التي تحتاج إلى خدمات لوجستية وبين مقدمي تلك الخدمات. فهي لا تقتصر على تحقيق المكاسب المادية من خلال إتمام الصفقات، بل تمتد لتشمل بناء الثقة وتأمين المصالح المتبادلة لجميع الأطراف. يرتكز نجاحها على القدرة على تقييم المخاطر وتحديد الفرص، مما يضمن سير العمليات بسلامة حتى في ظل أصعب الظروف. كما أنها تتأثر بشكل مباشر بالابتكارات التكنولوجية التي تعيد تشكيل طرق العمل التقليدية، وتجعل العمليات أكثر شفافية وكفاءة من أي وقت مضى.

إن هذه الوظيفة الاستراتيجية تتطلب مزيجاً فريداً من المهارات التحليلية، والقدرة على التفاوض، وإدارة العلاقات، وتعمل كمنظم للعمليات المعقدة، مما يضمن وصول المنتجات إلى وجهتها النهائية في الوقت المحدد وبأفضل حال.

إن طبيعة هذه الوساطة تتجاوز النطاق المحلي لتصبح ذات بعد عالمي، خاصة في عمليات الشحن الدولي، حيث يبرز دورها في إدارة الوثائق المعقدة وتسهيل عمليات التخلص الجمركي. كما أنها تتطلب التزاماً صارماً بالمعايير الأخلاقية والمهنية لضمان بناء سمعة موثوقة تستند إلى النزاهة والشفافية. ومن خلال فهمنا لهذه الجوانب المتعددة، ندرك أن الوساطة التجارية في المعاملات المالية لا غنى عنها في عالم اللوجستيات الحديث.

الوساطة التجارية



“Commercial mediation is a simple yet powerful mechanism for facilitating timely and effective resolution of business disputes. More businesses are encouraged to adopt mediation clauses in their agreements ”

Beverley Agbakoba-Onyejanya

OLISA AGBAKOBA LEGAL OAL

مفهوم الوساطة التجارية

□ **(وسيط الصفقة):** يرى هذا المفهوم الوساطة كعملية بسيطة تهدف إلى ربط طرفين (بائع ومشتري) لإتمام صفقة محددة. يقتصر دور الوسيط على إيجاد الأطراف المناسبة، وتسهيل عملية التفاوض، ثم يحصل على عمولته بعد إتمام الصفقة. دوره هنا هو دور وسيط "مؤقت" ينتهي بانتهاء الصفقة.

□ **مثال:** وسيط شحن صغير Freight Broker يعمل في سوق النقل المحلي.

✓ **السيناريو:** شركة "أ" لديها شحنة من البضائع تحتاج إلى نقلها من القاهرة إلى الإسكندرية.

✓ **دور الوسيط:** يبحث الوسيط في قاعدة بياناته أو شبكة علاقاته عن شركة نقل "ب" لديها شاحنة فارغة ومستعدة ل القيام بالرحلة. يتصل بالشركاتين، يتفاوض على السعر، ويجمع بينهما. بمجرد أن تتوافق الشركتان على الصفقة، يحصل الوسيط على عمولته (عمومًا تكون نسبة من قيمة النقل)، وينتهي دوره. لا يقدم الوسيط أي خدمات إضافية مثل التخزين أو التخلص الجمركي، بل يركز فقط على إتمام هذه الصفقة المحددة.



مفهوم الوساطة التجارية

□ (**مُقدّم القيمة**): يتجاوز هذا المفهوم الدور التقليدي لل وسيط. فال وسيط هنا لا يقتصر على الربط بين الأطراف، بل يقدم قيمة مضافة حقيقة. يشمل ذلك تقديم استشارات متخصصة، وتحليل السوق، وإدارة للمخاطر، وتسهيل الإجراءات القانونية والمالية. في هذا المفهوم، يُصبح الوسيط شريكًا استراتيجيًّا يساهِم في تحقيق أهداف طويلة الأجل لعملائه.

□ **مثال:** شركة "3PL" (Third-Party Logistics) أو مقدم خدمات لوجستية طرف ثالث.
✓ **السيناريو:** شركة "ج" (شركة تصنيع كبيرة) تبحث عن شريك لوجستي لإدارة سلسلة التوريد الخاصة بها بشكل كامل.

✓ **دور الوسيط:** هنا، لا تقتصر الوساطة على صفقة نقل واحدة. تقوم شركة 3PL بتحليل سلسلة التوريد لشركة "ج" بالكامل، وتقترح حلولاً لتحسين الكفاءة. قد تتولى إدارة المستودعات، وتحفيظ عمليات النقل، وتحليل البيانات للتنبؤ بالطلب، وتوفير خدمات التخلص الجمركي للشحنات الدولية. في هذه الحالة، يُصبح الوسيط شريكًا استراتيجيًّا يشارك في القرارات التشغيلية لتحقيق أهداف طويلة الأمد لعميله.



مفهوم الوساطة التجارية

□ (الوسط الرقمي): يركز هذا المفهوم على استخدام التكنولوجيا المتقدمة كمنصات رقمية، وتطبيقات الذكاء الاصطناعي، وتقنية البلوك تشين، لتسهيل عمليات الوساطة. هذا المفهوم يقلل من الحاجة إلى التدخل البشري في العديد من المراحل، ويزيد من كفاءة العمليات، ويوفر شفافية أكبر، مما يجعل الوساطة أسرع وأكثر فعالية من حيث التكلفة.

□ مثال: منصة إلكترونية لربط الشاحنات والناقلين مثل "Uber Freight" أو أي منصة مشابهة.

✓ السيناريو: شركة "د" (صاحب شحنة) تحتاج إلى نقل بضائعها، بينما شركة "ه" (صاحب شاحنة لديها شاحنة فارغة تبحث عن عمل).

✓ دور الوسيط: يتم كل شيء عبر منصة رقمية. تقوم شركة "د" بنشر تفاصيل الشحنة على المنصة، وتتلقى عروض أسعار فورية من شركات نقل "ه" بناءً على خوارزميات الذكاء الاصطناعي التي تحسب المسافة والوقت. تتم الموافقة على الصفقة، وتتم متابعة الشحنة من خلال نظام تتبع آلي، ويتم الدفع الإلكترونياً. يلغى هذا المفهوم الحاجة إلى وسيط بشري، ويجعل العملية أسرع وأكثر شفافية.



مفهوم الوساطة التجارية في المعاملات المالية

- العملية التي يتم من خلالها تسهيل المعاملات بين طرفين، أو أكثر، من قبل طرف ثالث محايد، يُطلق عليه اسم "ال وسيط". يهدف الوسيط إلى إتمام الصفقة وتحقيق التوازن في صالح جميع الأطراف المعنية، وذلك مقابل عمولة أو رسوم محددة.
- المفهوم القانوني: يُعرف الوسيط بأنه شخص طبيعي أو اعتباري يقوم بمهمة تقرير وجهات النظر بين المتعاقدين لإنشاء علاقة قانونية بينهم، دون أن يكون طرفاً في العقد النهائي.
- المفهوم الاقتصادي: تعتبر الوساطة وظيفة اقتصادية حيوية تعمل على زيادة كفاءة السوق، حيث تقوم بتقليل تكاليف البحث والمعلومات، وتقدم الخبرة اللازمة، وتسهل الوصول إلى فرص استثمارية أو تجارية أفضل.



الأهمية الاستراتيجية الوساطة التجارية في المعاملات المالية

تعزيز كفاءة السوق

إدارة المخاطر

توفير الخبرة والتخخص

زيادة الشفافية والوصول

بناء العلاقات والثقة

الأهمية الاستراتيجية الوساطة التجارية في المعاملات المالية

□ تعزيز كفاءة السوق

تعمل الوساطة على تقليل التكاليف التشغيلية للمتعاملين في السوق. بدلاً من أن يبحث كل طرف عن الطرف الآخر بشكل منفرد، يقوم الوسيط بتوفير شبكة واسعة من العلاقات والخبرات، مما يوفر الوقت والجهد. هذه الكفاءة تساهم في تسريع وتيرة المعاملات وتوسيع نطاق السوق، سواء كان ذلك في أسواق المال أو السلع أو الخدمات اللوجستية.

□ إدارة المخاطر

يُعد الوسيط طرفاً محايِداً لديه القدرة على تقييم المخاطر المرتبطة بالصفقة، سواء كانت مخاطر مالية (مثل مخاطر الائتمان) أو مخاطر تشغيلية (مثل مخاطر تأخير الشحن). من خلال خبرته، يمكن لل وسيط أن يقلل من هذه المخاطر ويقدم حلولاً بديلة، مما يعزز الأمان والثقة لدى الأطراف المتعاقدة.

تعزيز كفاءة السوق

إدارة المخاطر

توفير الخبرة والتخصص

زيادة الشفافية والوصول

بناء العلاقات والثقة

الأهمية الاستراتيجية الوساطة التجارية في المعاملات المالية

□ توفير الخبرة والتخصص

يتخصص الوسطاء في أسواق معينة أو أنواع معينة من المعاملات. هذه الخبرة المتعمقة تسمح لهم بتقديم استشارات قيمة لعملائهم. على سبيل المثال، في المجال اللوجستي، يمكن ل وسيط الشحن أن يُقدم أفضل الخيارات المتاحة للنقل، ويساعد في التعامل مع الإجراءات الجمركية المعقدة، وهو ما قد لا يملكه العميل بشكل مباشر.

□ زيادة الشفافية والوصول

تعمل الوساطة على زيادة شفافية الأسواق من خلال توفير معلومات دقيقة ومحدثة حول الأسعار والشروط المتاحة. كما أنها تُسهل وصول الأفراد والشركات الصغيرة إلى أسواق كان من الصعب عليهم الوصول إليها بمفردهم، مثل أسواق الأوراق المالية أو شبكات الشحن العالمية.

تعزيز كفاءة السوق

إدارة المخاطر

توفير الخبرة والتخصص

زيادة الشفافية والوصول

بناء العلاقات والثقة

الأهمية الاستراتيجية الوساطة التجارية في المعاملات المالية

□ بناء العلاقات والثقة

تُعد الثقة أحد الأصول الاستراتيجية لل وسيط. من خلال الالتزام بالمعايير الأخلاقية والمهنية، يُصبح الوسيط شريكاً موثوقاً به على المدى الطويل، مما يعزز استمرارية الأعمال ويساهم في بناء علاقات تجارية متينة بين جميع الأطراف.

تعزيز كفاءة السوق

إدارة المخاطر

توفير الخبرة والتخصص

زيادة الشفافية والوصول

بناء العلاقات والثقة

الأهمية الاستراتيجية الوساطة التجارية في المعاملات المالية

□ تعزيز كفاءة السوق

دراسة عملية: بدلاً من أن تقوم شركة صغيرة تعمل في مجال الآلات بالبحث عن شاحنة لنقل بضاعتها من مصنعها في دمياط إلى معرض في القاهرة، يمكنها ببساطة الاستعانة بوسيط شحن. هذا الوسيط لديه شبكة علاقات مع مئات من شركات النقل. خلال دقائق، يستطيع الوسيط إيجاد شاحنة متاحة بسعر معقول، بينما قد يستغرق الأمر من الشركة أيامًا وجهدًا كبيراً إذا قامت بالبحث بنفسها. هذا يقلل تكاليف البحث والوقت الضائع، مما يجعل العملية أكثر كفاءة للجميع.

□ توفير الخبرة والتخصص

دراسة عملية: شركة تكنولوجيا ناشئة ترغب في تصدير منتجاتها لأول مرة إلى دولة أوروبية. تفتقر الشركة الخبرة في القوانين الجمركية واللوائح الأوروبية. هنا يأتي دور وسيط متخصص في الشحن الدولي والتخلص الجمركي. يقوم الوسيط بتوجيه الشركة حول أفضل طرق التغليف، وتجهيز الوثائق اللازمة مثل شهادات المنشأ، وشرح الرسوم الجمركية المتوقعة. هذه الخبرة المتخصصة تُجنب الشركة الأخطاء المكلفة وتسهل دخولها إلى سوق جديد.

وجه المقارنة	الوسط التجاري (Broker)	الوكيل (Agent)	الدور الأساسي
الصفة القانونية	طرف محابٍ لا يتحمل مسؤولية العقد النهائي.	طرف مسؤول قانوناً عن تصرفاته تجاه موكله.	ربط طرفين لإتمام صفقة دون أن يمثل أيهما.
التعويض	يحصل على عمولة عند إتمام الصفقة.	يحصل على أجر أو عمولة بناءً على عقد الوكالة، وقد تكون حتى لو لم تُبرم الصفقة.	
الاستمرارية	دوره ينتهي غالباً بإتمام الصفقة.	قد تكون علاقته بموكله طويلة الأمد ومستمرة.	

وجه المقارنة	الواسطة في السوق المحلية	الواسطة في السوق الدولية	الواسطة في السوق الدولية
النطاق الجغرافي	داخل حدود دولة واحدة.	عبر حدود دول متعددة.	أكبر تعقيداً، تتضمن قوانين جمركية، لوائح استيراد/تصدير، واتفاقيات دولية.
الإجراءات	أبسط، تخضع لقوانين ولوائح محلية واحدة.	أكثر تعقيداً، تتضمن قوانين جمركية، لوائح استيراد/تصدير، واتفاقيات دولية.	أبسط، تخضع لقوانين ولوائح محلية واحدة.
المخاطر الإضافية	مخاطر محدودة.	مخاطر العملة، المخاطر الجيوسياسية، مخاطر اللوائح المتغيرة.	

#مقارنات

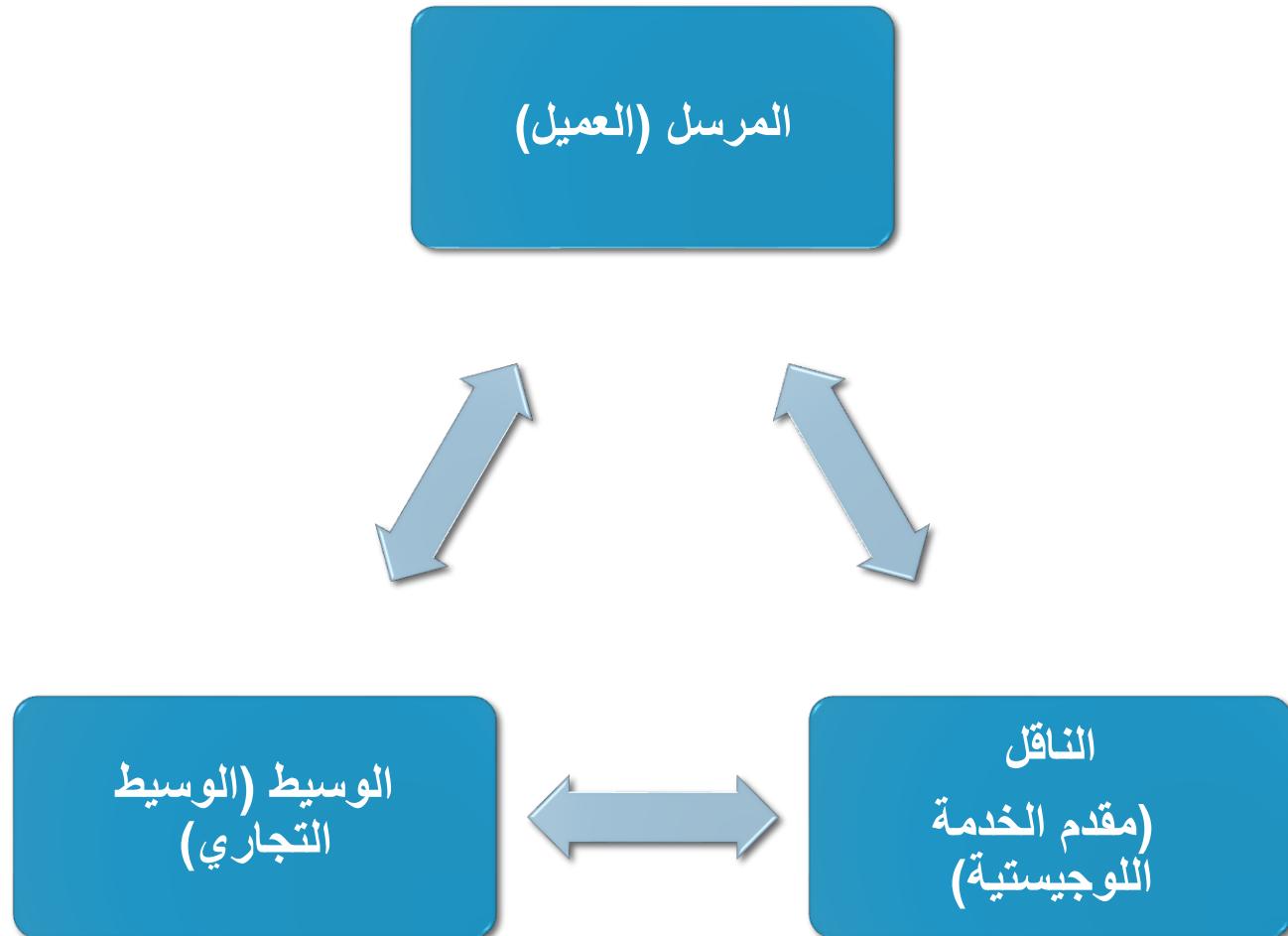
وجه المقارنة	الوسط اللوجستي	الوسط المالي	تسهيل نقل وتخزين السلع المادية، طبيعة المعاملة
الأصول المتعامل بها	البضائع المادية، والمستودات اللوجستية (بوليصة الشحن).	تسهيل الصنفقات المالية (أسهم، قروض، سدادات).	الأوراق المالية، والتدفقات النقدية.
أمثلة على المحاضر	طف الشحذات، التأخير، التعقيدات الجمركية.	تضليلات السوق، مخاطر الائتمان، مخاطر التشغيل.	الأساس التشغيلي

وجه المقارنة	الوسط التقليدي	الوسط الرقمي	يعتمد على العلاقات الشخصية والشبكات المهنية.
السرعة والكافأة	أبطأ وقد يتطلب تفاوضاً مباشراً.	أسرع وأكثر كفاءة بسبب الأتمتة.	يعتمد على المنصات الإلكترونية والذكاء الاصطناعي.
التكلفة	قد تكون أعلى بسبب نفقات التشغيل الشخصية.	غالباً ما تكون أقل تكلفة بسبب تقليل التدخل البشري.	أعلى شفافية عالية؛ كل طرف يمكنه تتبع العملية على المنصة.
الشفافية	أقل شفافية وقد تعتمد على ثقة الأفراد.		

ضع علامة صح أو خطأ مع ذكر التصحيح

1. تعمل الوساطة التجارية على زيادة تكاليف البحث والمعلومات، مما يقلل من كفاءة السوق.
2. يُعد الوسيط طرفاً محايِداً يساعد في إدارة المخاطر، مثل مخاطر الائتمان، مما يعزز الثقة في المعاملات.
3. تُساعد الوساطة التجارية الشركات الكبيرة فقط على الوصول إلى أسواق جديدة، دون أن يكون لها تأثير كبير على الشركات الصغيرة.
4. من أهمية الوساطة أنها تُقلل من الشفافية في الأسواق، لأنها تعمل على إخفاء بعض المعلومات عن الأطراف.

أطراف عملية الوساطة



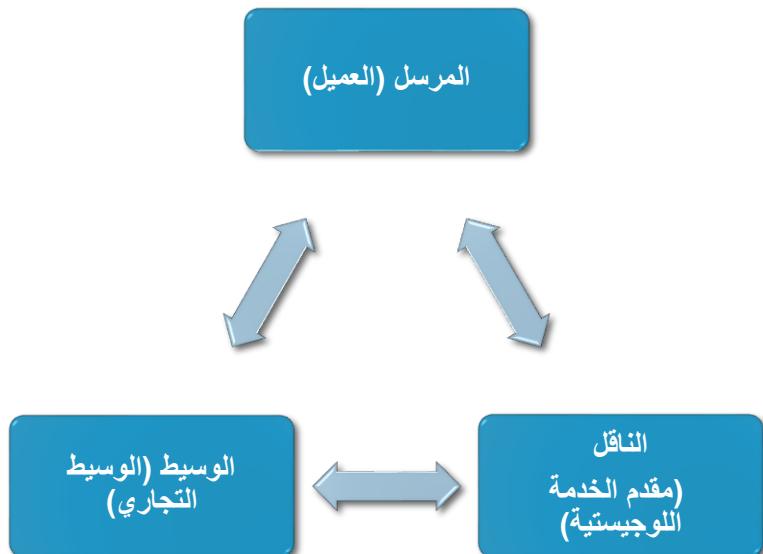
إجراءات عملية الوساطة التجارية في المعاملات المالية في المجال اللوجيسي

□ تلقي طلب الخدمة

تبدأ العملية عندما يتلقى الوسيط طلباً من المرسل (العميل) الذي يريد شحن بضائعه. يجمع الوسيط جميع المعلومات الأساسية مثل: نوع البضاعة، حجمها، وزنها، نقطة التحميل، وجهة التسليم، والميزانية المتوقعة. هذه البيانات هي الأساس الذي يبني عليه الوسيط كامل عمله.

□ تحليل الطلب والبحث عن الناقل المناسب

بعد تلقي الطلب، يقوم الوسيط بتحليله لتحديد المتطلبات المحددة. ثم يبدأ البحث عن الناقل المناسب ضمن شبكته الواسعة من شركات النقل. يعتمد الوسيط في هذه المرحلة على خبرته وعلاقاته، وقد يستخدم منصات رقمية للحصول على عروض أسعار تنافسية. يهدف البحث إلى العثور على ناقل قادر على تلبية شروط العميل من حيث السعر، والوقت، ونوع وسيلة النقل.



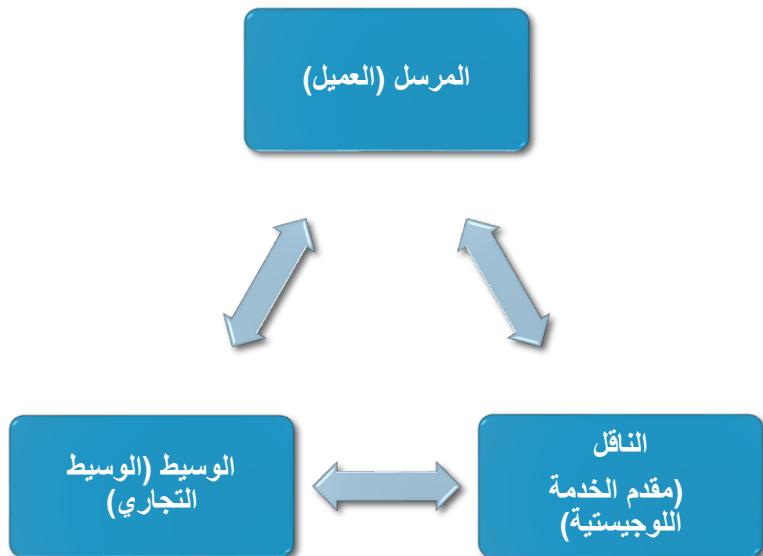
إجراءات عملية الوساطة التجارية في المعاملات المالية في المجال اللوجيستي

□ التفاوض على الشروط وإعداد العقد

بعد تحديد الناقل المحتمل، يتفاوض الوسيط بين المرسل والناقل على **الشروط النهائية للصفقة**. تشمل هذه الشروط: سعر النقل، مواعيد التحميل والتسلیم، مسؤولية التأمين، وطرق الدفع. بمجرد التوصل إلى اتفاق، يقوم الوسيط بإعداد عقد رسمي يوضح جميع هذه الشروط، ويضمن توقيع جميع الأطراف عليه.

□ إدارة المعاملات المالية

هذه هي المرحلة التي تربط الوساطة التجارية بالجانب المالي. يقوم الوسيط بتحصيل الرسوم من المرسل وفقًا للعقد، ثم يتتأكد من دفع مستحقات الناقل في الوقت المحدد بعد إتمام عملية النقل أو حسب الشروط المتفق عليها. في بعض الأحيان، قد يقوم الوسيط بتوفير تسهيلات ائتمانية للنقلين أو العملاء.



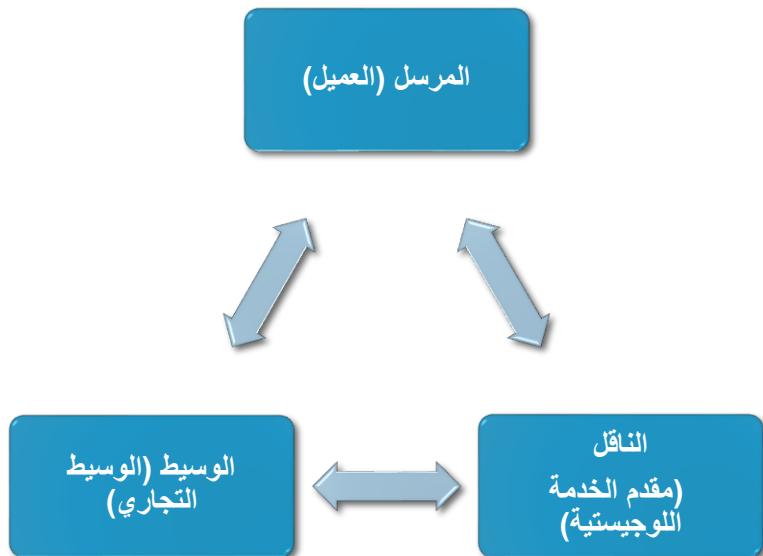
إجراءات عملية الوساطة التجارية في المعاملات المالية في المجال اللوجستي

□ المتابعة والتنسيق اللوجستي

لا ينتهي دور الوسيط بإتمام العقد. فهو يتولى مسؤولية متابعة الشحنة من لحظة تحميلها إلى أن تصل إلى وجهتها النهائية. يتواصل الوسيط بشكل مستمر مع الناقل لمراقبة مسار الشحنة، ويبلغ العميل بأي مستجدات أو تأخيرات محتملة. هذا التنسيق يضمن سير العملية بسلامة ويسمح بالاستجابة السريعة لأي طارئ.

□ إتمام الصفقة وحل المشكلات

عندما تصل الشحنة إلى وجهتها ويتم تسليمها بنجاح، تُعتبر الصفقة قد اكتملت. إذا واجهت العملية أي مشاكل (مثل تأخير، أو تلف في البضاعة)، يتولى الوسيط دور الوساطة لحل النزاع بين المرسل والناقل، مما يضمن رضا الطرفين ويعزز سمعة الوسيط كشريك موثوق به.



أنواع الوسطاء في اللوجستيات

□ وسيط الشحن Freight Broker

- **شرح الدور:** يعمل ك وسيط بحث يربط بين شركة الشحن (المرسل) والناقل الفعلي. مهمته الأساسية هي إيجاد وسيلة النقل المناسبة للشحنة والتفاوض على السعر، دون أن يمتلك أي أصول لوجستية مثل الشاحنات أو المستودعات. يعتمد بشكل كبير على شبكة علاقاته وقدرته على الوصول إلى معلومات السوق.
- **نقطة التخصص:** تخصصهم هو الوساطة في النقل البري بالحمولة الكاملة FTL و الجزئية LTL يملكون خبرة في مطابقة الشحنات مع الناقلين المناسبين.

□ نقطة القوة:

✓ **المرونة:** يستطيعون إيجاد حلول سريعة ومتعددة لمتطلبات الشحن المختلفة.

✓ **توفير الوقت والجهد:** يجنبون العميل عناء البحث عن ناقل موثوق به.

□ نقطة الضعف:

✓ **الاعتماد على الغير:** لا يملكون السيطرة المباشرة على جودة الخدمة؛ فهم يعتمدون على الناقلين.

✓ **العمولة:** قد تكون تكلفة خدماتهم أعلى مقارنة بالتعامل المباشر مع الناقل.

أنواع الوسطاء في اللوجستيات

□ وسيط الجمارك Customs Broker

- وسيط متخصص في مجال التجارة الدولية. دوره يقتصر على تسهيل عمليات التخلص الجمركي للشحنات عند دخولها أو خروجها من بلد ما. يمتلك خبرة واسعة في القوانين الجمركية، والوثائق المطلوبة، والرسوم والضرائب.
- نقطة التخصص: تخصصهم هو الإجراءات الجمركية والامتثال للوائح الدولية.

□ نقطة القوة:

- ✓ الخبرة القانونية: يضمنون أن تكون جميع الإجراءات سليمة وقانونية لتجنب أي غرامات أو تأخير.
- ✓ تسريع العملية: خبرتهم تساعد على تخلص الشحنات بسرعة وكفاءة، مما يقلل من تكاليف الانتظار.

□ نقطة الضعف:

- ✓ محدودية الدور: لا يقدمون خدمات النقل أو التخزين، بل يركزون على الجانب الجمركي فقط.

أنواع الوسطاء في اللوجستيات

□ المنصات الرقمية للوساطة Digital Freight Marketplaces

- تعمل هذه المنصات كوسطاء رقميين بالكامل. هي تطبيقات أو مواقع إلكترونية تربط بين الشاحنين والناقلين بشكل فوري. تعتمد على خوارزميات لمطابقة الطلبات والعروض، وتوفير الشفافية في الأسعار، وتسهيل عملية الدفع الإلكتروني.
- **نقطة التخصص:** تخصصهم هو الأتمتة والشفافية في الوساطة بين الشاحنين والناقلين.

□ نقطة القوة:

- ✓ **السرعة:** تقدم حلولاً فورية وتقضي على التأخير.
- ✓ **الشفافية في السعر:** يمكن للعميل رؤية عروض أسعار متعددة و اختيار الأنسب.

□ نقطة الضعف:

- ✓ **غياب اللمسة الشخصية:** لا توفر خدمة العملاء الشخصية أو الاستشارات المتخصصة.
- ✓ **لا تنساب العمليات المعقدة:** قد لا تكون مناسبة للشحنات التي تتطلب ترتيبات خاصة.

تسهيل الاتصالات والتنسيق

التفاوض على الشروط

إدارة الوثائق والمستندات

إدارة المخاطر

المتابعة والتتبع

دور الوسيط التجاري

□ تسهيل الاتصالات والتنسيق

يعمل الوسيط على تسهيل التواصل بين الأطراف المختلفة، مثل الشاحن (العميل) والناقل ووسيط الجمارك إذا لزم الأمر. يضمن أن جميع المعلومات المتعلقة بالشحنة، مثل الأبعاد، الوزن، ومواعيد التسليم، يتم تبادلها بدقة لمنع أي سوء فهم أو تأخير.

□ التفاوض على الشروط

يتمتع الوسيط بمهارات تفاوضية عالية تساعد على الحصول على أفضل الأسعار والشروط لكل من العميل والناقل. فهو يسعى لتحقيق توازن يرضي جميع الأطراف، مما يضمن حصول العميل على سعر تنافسي وحصول الناقل على أجر عادل.

تسهيل الاتصالات والتنسيق

التفاوض على الشروط

إدارة الوثائق والمستندات

إدارة المخاطر

المتابعة والتتبع

دور الوسيط التجاري

□ إدارة الوثائق والمستندات

يُعد هذا الدور من أهم أدوار الوسيط، خاصة في الشحن الدولي. يتولى مسؤولية إعداد وتنسيق جميع الوثائق المطلوبة، مثل بوليصة الشحن، وفواتير الشحن، وشهادات المنشأ. هذا يضمن سير العملية القانونية بسلامة وتجنب أي تعقيدات في الجمارك.

□ إدارة المخاطر

يساعد الوسيط في تحديد وإدارة المخاطر المحتملة التي قد تواجه الشحنة، مثل التأخير، أو التلف، أو السرقة. قد يقترح على العميل تأميناً مناسباً، ويختار ناقلين موثوقين، ويجهز خططاً للطوارئ للتعامل مع أي مشكلات غير متوقعة.

تسهيل الاتصالات والتنسيق

التفاوض على الشروط

إدارة الوثائق والمستندات

إدارة المخاطر

المتابعة والتتبع

دور الوسيط التجاري

□ المتابعة والتتبع

يقوم الوسيط بمتابعة الشحنة من لحظة تحميلها حتى وصولها إلى وجهتها النهائية. يوفر تحديقات منتظمة للعميل حول حالة الشحنة، مما يزيد من الشفافية ويطمئن العميل على سلامة بضاعته.



دور الوسيط التجاري

□ المتابعة والتتبع

يقوم الوسيط بمتابعة الشحنة من لحظة تحميلها حتى وصولها إلى وجهتها النهائية. يوفر تحديقات منتظمة للعميل حول حالة الشحنة، مما يزيد من الشفافية ويطمئن العميل على سلامة بضاعته.



الإطار القانوني والعقود التكنولوجيا في الوساطة اللوجستية

□ الإطار القانوني والعقود

يُعد الجانب القانوني أساساً لعملية الوساطة، فهو يحمي حقوق جميع الأطراف ويحدد مسؤولياتهم. تشمل النقاط الرئيسية في هذا الإطار:

- **عقد الوساطة:** هو الوثيقة الأساسية التي تنظم العلاقة بين الوسيط والعميل. يحدد هذا العقد التزامات الوسيط، مثل البحث عن أفضل ناقل وإتمام الصفقة، كما يحدد التزامات العميل، مثل دفع العمولة المتفق عليها.
- **عقد النقل (بوليصة الشحن):** هي وثيقة قانونية تُصدر من الناقل وتحتفل استلامه للبضاعة وتعهدها بنقلها. تُعد بوليصة الشحن بمثابة عقد النقل الفعلي بين الناقل والشاحن.
- **المسؤولية القانونية:** يوضح الإطار القانوني مسؤولية كل طرف في حالة حدوث أي مشكلة، مثل تلف البضاعة أو تأخر الشحنة. في معظم الحالات، يكون الناقل مسؤولاً عن الأضرار، ولكن قد يتحمل الوسيط جزءاً من المسؤولية إذا كان الإهمال ناتجاً عن تصرفاته.

الإطار القانوني والعقود التكنولوجيا في الوساطة اللوجستية

□ التكنولوجيا في الوساطة اللوجستية

أحدثت التكنولوجيا ثورة في مجال الوساطة التجارية، مما جعلها أكثر كفاءة وشفافية. ومن أبرز جوانب هذا التطور:

- **منصات الوساطة الرقمية:** هي تطبيقات وموقع إلكترونية تعمل كأسواق رقمية تربط بين الشاحنين والناقلين بشكل مباشر. تقلل هذه المنصات من الحاجة إلى الوسيط البشري وتتوفر شفافية فورية في الأسعار.
- **نظم إدارة النقل (TMS):** هي أنظمة برمجية تُستخدم لخطيط، وتتبع، وتحسين عمليات النقل. تسمح هذه الأنظمة للوسطاء بإدارة جداول الشحن، ومراقبة مسار الشحنات، وتحليل البيانات لتقديم حلول أفضل.
- **الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات:** تُستخدم الخوارزميات والذكاء الاصطناعي لتحليل كميات هائلة من البيانات، مثل أسعار الشحن، وسلوك العملاء، وتوقعات الطلب. يساعد هذا التحليل الوسيط على اتخاذ قرارات أكثر دقة وسرعة، مثل التنبؤ بالأسعار وتحديد أفضل المسارات.
- **تقنية البلوك تشين (Blockchain):** تُستخدم هذه التقنية لزيادة الشفافية والأمان في المعاملات اللوجستية. تُسجل جميع المعاملات في سلسلة غير قابلة للتغيير، مما يسهل تتبع الشحنات من نقطة المنشأ إلى نقطة الوصول ويقلل من فرص الاحتيال.

الإطار القانوني والعقود التكنولوجيا في الوساطة اللوجستية

□ التكنولوجيا في الوساطة اللوجستية

أحدثت التكنولوجيا ثورة في مجال الوساطة التجارية، مما جعلها أكثر كفاءة وشفافية. ومن أبرز جوانب هذا التطور:

- **منصات الوساطة الرقمية:** هي تطبيقات وموقع إلكترونية تعمل كأسواق رقمية تربط بين الشاحنين والناقلين بشكل مباشر. تقلل هذه المنصات من الحاجة إلى الوسيط البشري وتتوفر شفافية فورية في الأسعار.
- **نظم إدارة النقل TMS:** هي أنظمة برمجية تُستخدم لتخفيط، وتتبع، وتحسين عمليات النقل. تسمح هذه الأنظمة للوسطاء بإدارة جداول الشحن، ومراقبة مسار الشحنات، وتحليل البيانات لتقديم حلول أفضل.
- **الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات:** تُستخدم الخوارزميات والذكاء الاصطناعي لتحليل كميات هائلة من البيانات، مثل أسعار الشحن، وسلوك العملاء، وتوقعات الطلب. يساعد هذا التحليل الوسيط على اتخاذ قرارات أكثر دقة وسرعة، مثل التنبؤ بالأسعار وتحديد أفضل المسارات.
- **تقنية البلوك تشين Blockchain:** تستخدم هذه التقنية لزيادة الشفافية والأمان في المعاملات اللوجستية. تُسجل جميع المعاملات في سلسلة غير قابلة للتغيير، مما يسهل تتبع الشحنات من نقطة المنشأ إلى نقطة الوصول ويقلل من فرص الاحتيال.

الإطار القانوني والعقود التكنولوجيا في الوساطة اللوجستية

- **عدم وضوح بنود العقد:** تُعد صياغة العقد بشكل غامض أو غير دقيق من أبرز المشاكل. فمثلاً، قد لا يُحدد العقد بشكل واضح مسؤولية الأطراف في حالة التأخير، أو قد تكون بنود التعويضات غير واضحة. هذا الغموض يفتح الباب أمام النزاعات القانونية.
- **خلافات المسؤولية عن البضاعة:** من الشائع حدوث نزاعات حول من يتتحمل المسؤولية في حالة تلف البضاعة، أو فقدانها، أو سرقتها. هل المسؤولية تقع على الناقل؟ أم على المرسل؟ أم على الوسيط؟ الإطار القانوني يجب أن يُحدد بدقة متى تبدأ ومتى تنتهي مسؤولية كل طرف.
- **مشاكل الدفع والعمولة:** قد تحدث خلافات حول طرق دفع العمولة المتفق عليها، أو في حالة تأخر العميل عن سداد رسوم الشحن. في بعض الأحيان، قد يجد الوسيط نفسه في وضع صعب إذا لم يقم العميل بالدفع، بينما يكون هو ملزماً بدفع مستحقات الناقل.
- **تحديات الامتثال ولوائح:** في الشحن الدولي، تختلف القوانين ولوائح الجمارك بين الدول. قد يؤدي عدم الامتثال لقوانين دولة معينة إلى احتجاز الشحنة، أو فرض غرامات باهظة، أو حتى مصادرة البضاعة. هنا تكمن مشكلة في أن الوسيط يجب أن يكون على دراية تامة بجميع القوانين الدولية ذات الصلة.

الإطار القانوني والعقود التكنولوجيا في الوساطة اللوجستية

- تحديات الامتثال واللوائح :في الشحن الدولي، تختلف القوانين واللوائح الجمركية بين الدول. قد يؤدي عدم الامتثال لقوانين دولة معينة إلى احتجاز الشحنة، أو فرض غرامات باهظة، أو حتى مصادرة البضاعة. هنا تكمن مشكلة في أن الوسيط يجب أن يكون على دراية تامة بجميع القوانين الدولية ذات الصلة.
- الاحتيال والعمليات غير المشروعية :قد يتعرض الوسيط أو الأطراف للتعامل مع جهات غير موثوقة أو عمليات احتيال، مثل شحن بضائع ممنوعة أو غير مصرح بها. هذا الأمر يُعرض الوسيط للمساءلة القانونية ويضر بسمعته بشكل كبير.
- صعوبة حل النزاعات :في حال نشوب نزاع، قد تكون عملية الحل معقدة ومكلفة. إذا لم يُحدد العقد طريقة واضحة لفض النزاعات (مثل اللجوء للتحكيم أو المحاكم)، قد تطول الإجراءات وتؤثر سلباً على استمرارية الأعمال.

المعاملات المالية والرسوم

هيكلة الرسوم والعمولات

- عملة الوسيط •
- الرسوم الإضافية •

طرق الدفع والضمادات المالية

- الدفع المقدمة •
- الدفع عند التسلیم •
- الضمادات المالية •

إدارة التدفقات النقدية

- دفع مستحقات الناقل •
- تحصيل الديون •

المعاملات المالية والرسوم

هيكلة الرسوم والعمولات

□ هيكلة الرسوم والعمولات

• **عمولة الوسيط:** يحصل الوسيط على عمولته مقابل الخدمات التي يقدمها. غالباً ما تكون هذه العمولة عبارة عن نسبة مئوية من قيمة عملية الشحن، أو قد تكون رسمًا ثابتاً لكل شحنة. يعتمد تحديد العمولة على عدة عوامل مثل نوع الشحنة، المسافة، وطبيعة الخدمة المقدمة.

• **الرسوم الإضافية:** قد يفرض الوسيط رسوماً إضافية مقابل خدمات معينة، مثل التخلص الجمركي، أو التأمين، أو التخزين المؤقت للبضاعة. هذه الرسوم يجب أن تكون واضحة ومحددة في عقد الوساطة لتجنب أي خلافات مستقبلية.

المعاملات المالية والرسوم

□ طرق الدفع والضمانات المالية

- **الدفع المقدمة:** في بعض الحالات، قد يطلب الوسيط دفعه مقدمة من العميل لتغطية جزء من تكاليف الشحن.
- **الدفع عند التسليم:** غالباً ما يتم تسوية الدفع الكامل بعد إتمام عملية الشحن وتسلیم البضاعة إلى وجهتها النهاية.
- **الضمانات المالية:** قد يطلب الوسيط ضمانات مالية من العميل أو الناقل لضمان التزام كل طرف بدفع المستحقات. هذه الضمانات تزيد من الثقة بين الأطراف وتقلل من المخاطر المالية.

طرق الدفع
والضمانات المالية

□ إدارة التدفقات النقدية

إدارة التدفقات النقدية

- **دفع مستحقات الناقل:** يقوم الوسيط بجمع الرسوم من العميل، ومن ثم يتولى مهمة دفع مستحقات الناقل. يجب على الوسيط أن يدير هذه العملية بكفاءة لضمان حصول الناقل على أجره في الوقت المحدد، مما يعزز سمعة الوسيط ويحافظ على علاقاته مع شركاء النقل.
- **تحصيل الديون:** في حالة تأخر العميل عن الدفع، يتحمل الوسيط مسؤولية متابعة تحصيل الديون. هذه العملية تتطلب إجراءات قانونية أو تعاقدية محددة.

□ تحديد المخاطر

- **مخاطر الشحن:** مثل تلف البضاعة، أو سرقتها، أو فقدانها أثناء النقل.
- **مخاطر التأخير:** عدم وصول الشحنة في الموعد المحدد، مما قد يؤدي إلى خسائر مالية للعميل.
- **المخاطر المالية:** عدم سداد العميل للمستحقات، أو إفلاس الناقل.
- **المخاطر القانونية:** عدم الامتثال للوائح أو القوانين، مما يؤدي إلى فرض غرامات.



□ تقييم المخاطر

بعد تحديد المخاطر، يقوم الوسيط بتقييمها من حيث احتمالية حدوثها وتأثيرها المحتمل. هذا التقييم يساعد الوسيط على تحديد أولويات المخاطر الأكثر أهمية والتي تحتاج إلى إدارة فورية. على سبيل المثال، مخاطر شحن بضاعة ذات قيمة عالية تكون أهم من مخاطر شحن بضاعة ذات قيمة منخفضة.



□ استراتيجيات إدارة المخاطر

يعتمد الوسيط على عدة استراتيجيات للتعامل مع المخاطر:

- **تجنب المخاطر:** عن طريق عدم الدخول في صفقات ذات مخاطر عالية جداً، أو التعامل مع ناقلين غير موثوقين.
- **تقليل المخاطر:** يمكن تحقيق ذلك من خلال اختيار ناقلين ذوي سمعة جيدة، واستخدام طرق شحن آمنة، وضمان التغليف الجيد للبضاعة.
- **تحويل المخاطر:** يتم ذلك عادة من خلال التأمين على الشحنة. يقوم الوسيط بتقديم خيارات التأمين للعميل، مما ينقل المسؤولية المالية عن أي تلف أو فقدان إلى شركة التأمين.
- **قبول المخاطر:** في بعض الأحيان، يقرر الوسيط قبول المخاطر البسيطة التي يمكن السيطرة عليها، خاصة إذا كانت تكلفة إدارتها أعلى من العائد المتوقع.



□ المراقبة والمراجعة

إدارة المخاطر ليست عملية تتم لمرة واحدة، بل هي عملية مستمرة. يجب على الوسيط مراقبة التطورات في السوق والبيئة التشغيلية باستمرار، ومراجعة استراتيجيات إدارة المخاطر بشكل دوري للتأكد من أنها لا تزال فعالة وتلبي متطلبات السوق المتغيرة.



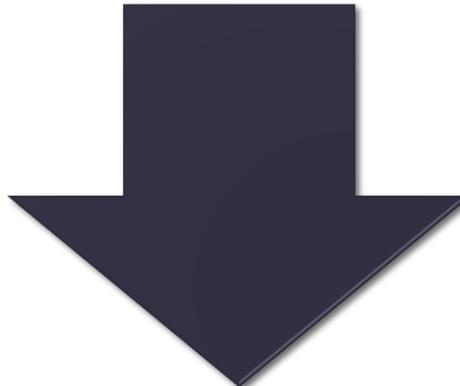
الوساطة في الشحن الدولي

الوساطة في الشحن الدولي عملية معقدة وحيوية تختلف عن الشحن المحلي. فهي تتضمن مجموعة من الإجراءات والوثائق الإضافية التي يجب على الوسيط إدارتها لضمان انتقال البضائع بسلامة عبر الحدود الدولية. يكمن دور الوسيط هنا في التنسيق بين جميع الأطراف المعنية في البلدان المختلفة.

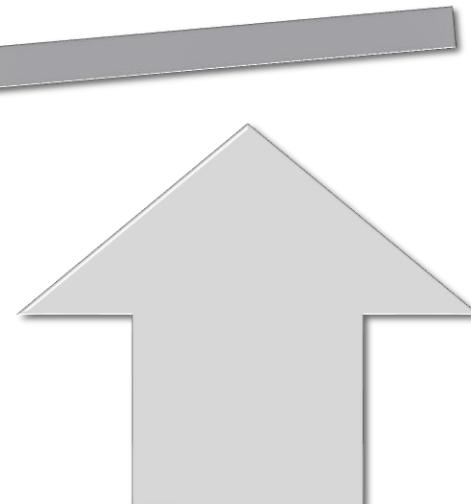


الأخلاقيات المهنية والثقة

أخلاقيات
مهنية



الثقة
والمصداقية



الأخلاقيات المهنية والثقة

□ الأخلاقيات المهنية

تتطلب مهنة الوساطة التجارية التزاماً صارماً بمجموعة من المبادئ الأخلاقية التي تحكم سلوك الوسيط وتضمن عدالته. من أهم هذه المبادئ:

- **الشفافية Transparency** يجب على الوسيط أن يكون صريحاً وشفافاً مع جميع الأطراف. يتضمن ذلك توضيح جميع الرسوم والعمولات، وتقديم معلومات دقيقة حول حالة الشحنة، وعدم إخفاء أي تفاصيل قد تؤثر على قرار العميل.
- **النزاهة Integrity** يجب على الوسيط أن يتصرف بنزاهة تامة وأمانة. هذا يعني عدم الانخراط في أي ممارسات احتيالية، مثل التلاعب في الأسعار أو تقديم معلومات مضللة لكسب عمولة إضافية.
- **العدالة Fairness** يتوجب على الوسيط أن يعامل جميع الأطراف بشكل عادل وغير متحيز. فهو يجب أن يسعى لتحقيق أفضل نتيجة ممكنة للطرفين، وليس فقط للطرف الذي يدفع عمولة أعلى.

الأخلاقيات المهنية والثقة

□ الثقة

الثقة هي جوهر علاقة الوساطة. عندما يثق العميل بال وسيط، فإنه يمنحه السيطرة على جزء حيوي من أعماله (سلسلة التوريد). ثُبّنى هذه الثقة من خلال:

- الالتزام **Commitment** الالتزام بالوعود والمواعيد المتفق عليها. عندما يفي الوسيط بتعهاته، فإن ذلك يعزز ثقة العميل فيه.
- الموثوقية **Reliability** القدرة على تقديم خدمة ثابتة وعالية الجودة بشكل مستمر. العميل يثق في وسيط يمكن الاعتماد عليه في جميع الظروف.
- حل المشكلات **Problem-solving** تُعزز قدرة الوسيط على حل المشكلات غير المتوقعة (مثل التأخير أو التلف) من ثقة العميل به. عندما يجد العميل أن وسيطه شريك حقيقي في الأزمات، تزداد ثقته وولاؤه.

مؤشرات قياس الوساطة التجارية



اختيارات من متعدد

- ما هو الدور الرئيسي لل وسيط التجاري في مجال اللوجستيات؟
- أ. امتلاك الشاحنات وإدارة المخازن.
 - ب. ربط الشاحنات مع الناقلين وإدارة عملية النقل.
 - ج. شراء البضائع وبيعها.
 - د. تقديم الاستشارات القانونية فقط.

اختيارات من متعدد

- من أهم المشاكل التي قد تواجه الإطار القانوني والعقود في الوساطة التجارية هي:
- أ. وجود عدد كبير من الناقلين.
 - ب. انخفاض تكاليف الشحن.
 - ج. عدم وضوح بنود العقد وتحديد المسؤولية عن البضاعة.
 - د. وجود منصات رقمية للوساطة.

اختيار من متعدد

- الوساطة في الشحن الدولي تتطلب من الوسيط خبرة في إدارة:
- أ. العلاقات العامة.
 - ب. التسويق الرقمي.
 - ج. الوثائق الجمركية واللوائح الدولية.
 - د. التوظيف.

كتب ورسائل علمية	موقع إلكترونية
<ul style="list-style-type: none">• "الوساطة التجارية في المعاملات المالية" عبد الرحمن بن صالح الأطرم• "الوسائل البديلة لتسوية المنازعات التجارية" زهير طارق	
	<ul style="list-style-type: none">• <u>الوساطة التجارية في المعاملات</u>



الأكاديمية العربية الدولية
Arab International Academy

شكراً